

El crédito documentario en la fase inicial de la estrategia exportadora

MARÍA EUGENIA RUIZ MOLINA*

En el presente artículo se revisan los aspectos clave de la operativa del crédito documentario y cómo la empresa exportadora puede explotar al máximo las ventajas de este instrumento evitando sus inconvenientes. El crédito documentario es considerado como el medio de pago más seguro para las transacciones internacionales. Sin embargo, las ventajas de este instrumento no se limitan a las puramente económicas. El crédito documentario resulta especialmente aconsejable para la empresa que inicia su expansión internacional, pues le permite ampliar su mercado potencial asumiendo un bajo riesgo, al tiempo que mejora su posición competitiva en el mercado.

Palabras clave: crédito documentario, exportaciones, medios de pago, internacionalización de la economía.

Clasificación JEL: M10.

1. Introducción

En un entorno cada vez más turbulento, es vital para la empresa adaptarse a los cambios. Se debe aprovechar toda oportunidad para captar clientes y contactar con proveedores que ofrezcan mejores precios y condiciones. Sin embargo, el riesgo que supone aventurarse en nuevos mercados puede frenar la expansión internacional de algunas empresas. El crédito documentario, medio de pago utilizado principalmente en el comercio exterior, permite captar nuevos clientes con seguridad en el cobro.

La principal ventaja del crédito documentario desde el punto de vista del exportador es la garantía de cobro, siempre que cumpla rigurosamente con todos sus términos y condiciones, por lo que es considerado el medio de pago más seguro. El mayor inconveniente que presenta es el coste. Ahora bien, tanto el grado de seguridad como el coste son aspectos matizables, ya que dependen

de los términos en los que haya sido abierto el crédito y del uso que se haga del mismo. Por otra parte, el crédito documentario, como garantía de cobro para el exportador, es fuente de beneficios que otros medios de pago alternativos no pueden proporcionar.

En muchas ocasiones, especialmente cuando la empresa carece de experiencia en comercio internacional, no se llega a aprovechar todo el potencial de un crédito documentario. El presente artículo se centra en identificar los aspectos prácticos más relevantes del crédito documentario para la empresa que comienza a exportar, de cara a, por una parte, maximizar sus ventajas y, por otra, minimizar los inconvenientes que plantea.

Para desarrollar el objetivo planteado, en primer lugar, se define el crédito documentario y los agentes más importantes que intervienen en el mismo. En segundo lugar, se enumeran los tipos de crédito documentario más habituales y la utilidad que cada uno de ellos le puede reportar a la empresa exportadora. En tercer lugar, se describe la operativa habitual del crédito documentario desde la óptica del exportador. A continuación, se



AULA DE
FORMACION

* Departamento de Administración de Empresas y Marketing. Universitat Jaume I.

exponen los principales beneficios y riesgos de este medio de pago para el exportador, no sólo desde el punto de vista financiero, sino considerando también el aspecto comercial y estratégico. Por último, se extraen conclusiones sobre la conveniencia de la utilización de este instrumento por la empresa que comienza a exportar.

2. Definición de crédito documentario y agentes que intervienen

El crédito documentario es una operación en virtud de la cual el comprador de una mercancía o receptor de un servicio presta, por medio de un tercero (normalmente un banco), una garantía de pago al vendedor o suministrador, según la definición del artículo 2 de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (en adelante, «las RUU») (1). Su especialidad estriba en que la garantía citada lleva aparejada una orden de pago utilizable contra la entrega de documentos o la aceptación del pago a determinada fecha, siempre que se hayan cumplido unas condiciones prefijadas. Este compromiso condicional de pago que asume el banco del importador a favor del exportador, resulta de gran utilidad para establecer nuevas relaciones comerciales, cuando no hay confianza entre importador y exportador, ya que, de esta forma, es un banco el que asume el riesgo de impago del importador y garantiza el buen fin de la operación al exportador siempre que éste cumpla con la presentación de los documentos requeridos en los plazos establecidos y según las condiciones señaladas en el crédito documentario.

El crédito documentario es una operación de riesgo para el banco emisor y, por ello, se asegurará de la solvencia del ordenante antes de emitir un crédito en favor de la empresa exportadora. Una vez el banco ordenante emite el crédito

documentario, el exportador cuenta con la garantía de pago por parte de un banco, siempre que cumpla con los términos establecidos en el condicionado del crédito.

En todo crédito documentario participan los siguientes agentes:

- *Ordenante*: Es el importador o comprador de la mercancía. Debe dar instrucciones al banco emisor sobre el contenido del crédito documentario, en cuanto a plazos, documentación requerida, y condiciones a cumplir. Es el obligado final a pagar, debiendo reembolsar al banco emisor cuantas cantidades o gastos anticipe éste.

- *Banco emisor*: Es el agente del ordenante, actúa en su nombre y añade su garantía de pago. Abre el crédito documentario según las instrucciones del ordenante a favor del exportador. Tiene un compromiso firme de pagar al beneficiario siempre que éste cumpla con las condiciones acordadas.

- *Beneficiario*: Es el exportador o vendedor de la mercancía. Disfruta de garantía de cobro siempre que esté en posición de suministrar la documentación solicitada en los plazos requeridos y según las instrucciones establecidas en el condicionado del crédito.

- *Banco avisador*: Es el intermediario que avisa o notifica la recepción del condicionado del crédito documentario al beneficiario. Puede asumir adicionalmente la función de banco negociador, si con posterioridad se ocupa de la remesa y gestión de los documentos.

A estos agentes, en función del tipo de crédito documentario, se podrían añadir otros. Así, por ejemplo, en el caso de un crédito documentario confirmado, aparece la figura de banco confirmador, que es aquel banco del mismo país del banco avisador que añade su garantía a la del banco emisor, comprometiéndose a pagar el importe negociado en caso de que el banco emisor no cumpla con su obligación, siempre y cuando el beneficiario presente documentos conformes.

3. Principales tipos de créditos documentarios

La empresa exportadora que desee gestionar el cobro a través de un crédito documentario deberá



AULA DE
FORMACION

(1) El crédito documentario cuenta con una regulación específica, las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios, publicación 500 de la Cámara de Comercio Internacional (CCI, 1993). La Cámara de Comercio Internacional es un organismo privado, con sede en París, que agrupa a empresas y entidades de diversos países. Sus publicaciones, si bien carecen de rango legal, tienen gran influencia en el mundo de los negocios internacionales. Entre sus publicaciones más influyentes figuran los Incoterms. Las RUU, por su parte, son aceptadas internacionalmente.

negociar con el importador las características que el condicionado de dicho crédito debe presentar para satisfacer sus intereses, ya que este instrumento puede presentar diversas formas que pueden proporcionarles ventajas adicionales. Entre los distintos tipos de crédito documentario, merecen destacarse los siguientes:

a) Irrevocable

Un crédito documentario irrevocable no puede ser modificado o cancelado si no es con el consentimiento de las partes (ordenante y beneficiario). De esta forma, se ofrece al exportador garantía de cobro, ya que, una vez reciba el crédito documentario, basta que se cumpla exactamente con lo que indica el condicionado para que el banco emisor esté obligado al pago. Las RRU establecen en su artículo 6 que, salvo que se indique lo contrario, el crédito será considerado irrevocable. Si bien al acordar el pago por medio de un crédito documentario se da por sentado que se tratará de un crédito irrevocable, la empresa exportadora debería indicar expresamente al importador que la carta de crédito debe presentar esta característica.

b) Confirmado

Según el artículo 9 de las RRU, un crédito documentario confirmado constituye un compromiso de pago en firme por parte de un banco confirmador, adicional al del banco emisor, siempre que los documentos requeridos hayan sido presentados según los términos y condiciones establecidas. Las RRU, en su artículo 17, indican expresamente que «los bancos no asumen obligación ni responsabilidad con respecto a las consecuencias resultantes de la interrupción de su propia actividad por catástrofes naturales, motines, disturbios, insurrecciones, guerras o cualesquiera otras causas que estén fuera de su control, o por cualquier huelga o cierre patronal». La confirmación del crédito documentario supone, por tanto, un suplemento de garantía para el exportador, ya que en caso de que acaeciese cualquier circunstancia que impidiese al banco emisor el cumplimiento de su compromiso, el banco confirmador asumiría dicha obligación. La confirmación del

crédito resultará especialmente apropiada cuando el beneficiario tenga dudas acerca de la solvencia del banco emisor o de la estabilidad del país importador.

La empresa exportadora disfruta de una mayor confianza, ya que es un banco de su propio país el que añade la confirmación, y de un mayor margen temporal para presentar documentos, pues al figurar como lugar de vencimiento el país del beneficiario, no tendrá que descontar los días que supone el envío de la documentación requerida al país del importador.

Sin embargo, el importador podría oponerse a la confirmación del crédito, ya que le supone una cierta pérdida de control. Por otra parte, la empresa exportadora debe tener en cuenta que el banco confirmador descontará el importe de sus comisiones del abono al beneficiario. Dicho importe dependerá de las tarifas de comisiones establecidas libremente por el banco confirmador y del riesgo-país, dependiendo de donde se encuentre ubicado el banco emisor.

c) Revolving (Rotativo)

El crédito documentario rotativo se caracteriza por ser renovado automáticamente en sus términos originales para una o varias veces y por el plazo que el crédito determine. El banco emisor limita el crédito documentario con relación a los siguientes factores:

1. *Tiempo disponible:* Cada cierto período, establecido en el condicionado del crédito, se dispone de determinado importe automáticamente, con independencia de que se haya utilizado en todo o en parte con anterioridad.
2. *Importe:* Se establece una cantidad máxima a utilizar dentro del plazo marcado.
3. *Número de utilizaciones:* Se establece un número máximo de renovaciones del crédito.

Esta modalidad de carta de crédito facilita al exportador elasticidad en la entrega durante el tiempo que necesite para atender el pedido del importador. Por otra parte, las comisiones devengadas a lo largo de la vigencia del crédito rotativo son inferiores a la suma de sucesivas aperturas de un crédito documentario convencional que cubran la totalidad de la expedición.



d) Stand-by (Carta de Crédito de garantía)

Se define como una garantía de que el deudor cumplirá su compromiso o que, en caso de que no lo cumpla o lo cumpliera defectuosamente, el acreedor será indemnizado por el garante de los perjuicios ocasionados. Se garantiza así la ejecución de las obligaciones contraídas por el ordenante. Este tipo de instrumento presenta gran similitud con respecto al crédito documentario, pero funciona como un aval, al estar desvinculado del negocio causal.

e) Back to back

En ocasiones, el beneficiario utiliza el crédito documentario abierto en su favor para instruir a su banco la apertura de un crédito documentario que le permita adquirir la materia prima necesaria para elaborar la mercancía que va a exportar. Al ofrecer a su proveedor garantía de pago por medio del crédito documentario, puede mejorar su poder de negociación frente a éste, y obtener así mejores precios, a la vez que se asegura la puntual llegada de la mercancía para elaborar su pedido.

Puede darse la circunstancia de que el beneficiario de un crédito documentario no sea el suministrador de la mercancía solicitada, y decida servirse de la garantía de cobro que proporciona la carta de crédito abierta en su favor para instruir a su banco la apertura de un crédito documentario de importación a favor de su proveedor con la garantía del primer crédito. De hecho, agentes y empresas de gestión de exportaciones basan fundamentalmente su negocio en este tipo de instrumento.

Sin embargo, una demora en la recepción del crédito documentario de exportación supone un retraso en la apertura del crédito a favor del proveedor, con las dificultades en cuanto a cumplimiento de plazos y compromisos comerciales que ello puede ocasionar.

f) Transferible

Siguiendo el artículo 48 de las RUU, el crédito documentario transferible es aquel en virtud del

cual «el beneficiario (Primer Beneficiario) puede requerir al banco autorizado a pagar, comprometerse a un pago diferido, a aceptar o negociar (Banco Transferente) o, en el caso de un crédito libremente negociable, al banco específicamente autorizado en el crédito como banco transferente, a poner el crédito total o parcialmente a la disposición de uno o más beneficiarios (Segundo Beneficiario)». El beneficiario original o primer beneficiario tiene la posibilidad de requerir al banco autorizado a realizar el pago a favor de segundos beneficiarios que pueden estar ubicados en el mismo país que el primer beneficiario o en otro distinto, obteniendo así el destinatario de la transferencia (segundo beneficiario) el derecho a presentar documentos y a solicitar el pago.

La transferibilidad supone, para la empresa fabricante que empieza a exportar, una opción de ejercer el derecho a utilizar el crédito, teniendo la posibilidad de trasladar esa garantía de cobro a otro suministrador en caso de que finalmente no sea capaz o no le interese hacer frente al pedido. Sin embargo, existen empresas comercializadoras, como las *Export Management Companies* y *Export Trading Companies*, que tienen su negocio basado en los diferenciales que obtienen gracias a los créditos documentarios que son abiertos en su favor y que transfieren a empresas fabricantes.

El comprador, sin embargo, podría mostrarse reticente a instruir a su banco la apertura de un crédito transferible, ya que debe aceptar el riesgo de recibir las mercancías de una tercera parte a la que quizás desconozca o con la que no haya mantenido relaciones comerciales. El primer beneficiario del crédito juega en este caso un papel de mera intermediación, y suministrador y comprador no tendrían relación directa, con los celos y situaciones problemáticas que ello podría conllevar.

g) Cláusula roja (red clause)

Se trata de una fórmula que permite anticipar al beneficiario, por cuenta del banco emisor y a petición expresa del ordenante, parte de los fondos señalados en el crédito antes de la entrega de documentos requeridos en las instrucciones de apertura. Son utilizados por los exportadores



cuando son agentes o intermediarios de los importadores y necesitan fondos para fabricar o comprar mercancías para luego exportarlas. Esta modalidad de crédito puede suponer una interesante vía de financiación para la empresa exportadora, pero representa un mayor riesgo y mayores gastos para el importador y, por ello, son poco frecuentes.

h) Cláusula verde (green clause)

Esta modalidad de crédito documentario sólo permite anticipos contra la presentación de ciertos documentos que evidencien que la mercancía ha sido comprada, depositada y pignorada a favor del banco emisor. Al igual que en el caso anterior, puede facilitar la financiación de la empresa exportadora, pero son poco habituales.

4. Operativa del crédito documentario de exportación desde la óptica de la empresa exportadora

La empresa exportadora debe tener en cuenta que la utilización del crédito documentario como medio de pago implica, en primer lugar, llegar a un acuerdo con el comprador para formalizar el reembolso de la operación por medio de este instrumento, y negociar los términos que el condicionado debe incluir. A la recepción de la carta de crédito se inicia un complejo proceso para la empresa que pretende internacionalizar su actividad. A continuación se exponen las distintas fases que conlleva la recepción de un crédito documentario desde la perspectiva del exportador, resaltando los aspectos a tener en cuenta para garantizar el éxito de la operación:

a) Negociación entre comprador y vendedor

Para instrumentar el cobro de una operación internacional a través de un crédito documentario, debe existir, en primer lugar, un acuerdo entre comprador y vendedor. El exportador no sólo debe tratar de acordar el uso de este instrumento, sino que también debe intentar que el condicionado incluya las cláusulas que le resulten más favorables. El crédito documentario ideal para la

empresa exportadora, de cara a garantizar la máxima seguridad en el cobro, es irrevocable, confirmado y pagadero a la vista en las cajas del banco avisador. Si la empresa exportadora desea disponer de libertad para trasladar el compromiso adquirido a otro suministrador, el crédito debe ser transferible.

Las partes deben llegar asimismo a un acuerdo en cuanto a la divisa en la que se va a formalizar el crédito. Al exportador le interesa que el crédito sea expresado en la moneda de su país, para evitar diferencias negativas de cambio y comisiones de los bancos reembolsadores. El exportador puede evitar las posibles diferencias en el tipo de cambio mediante la apertura de una cuenta en moneda extranjera o la firma de un contrato de seguro de cambio. En cuanto a las comisiones de bancos intermediarios, el exportador debe tener en cuenta que si se establece el crédito en una divisa diferente a la de su país, se precisará la intervención de bancos reembolsadores, distintos del banco emisor y del banco receptor de los fondos que suelen deducir sus comisiones por la transferencia del importe estipulado al beneficiario, quien ve reducirse el importe negociado en esta cuantía, aparte de todos los gastos y comisiones aplicadas por su banco y por el banco confirmador, si lo hubiere.

Con la llegada del euro, las empresas españolas cuentan con la ventaja de operar en una divisa aceptada internacionalmente y de amplia convertibilidad.

Por otra parte, comprador y vendedor deben negociar los plazos del crédito y los documentos que serán requeridos en el condicionado del mismo. La empresa exportadora debe tener en cuenta que la emisión de ciertos documentos puede encarecer la operación. Algunos documentos, como la factura consular, son exigidos por las aduanas del país importador. Al coste de la emisión de este documento se añaden en ocasiones los gastos de desplazamiento a la localidad donde se encuentre ubicado el consulado o la embajada del país importador. Otros documentos, como el certificado de inspección emitido por una compañía independiente, que suele suponer un 5 por 100 del valor de la operación, son solicitados por el importador para garantizar



la calidad de la mercancía. Por otra parte, el condicionado del crédito se suele remitir en inglés, y los documentos deben ser redactados normalmente en este idioma, con una traducción a la lengua oficial del país importador en el caso de que el condicionado del crédito así lo requiera. El beneficiario debe estimar los costes de dichas traducciones y de la emisión de determinados documentos por expertos en comercio internacional. En la fase de negociación se debe establecer claramente quién se hará cargo de estos gastos, y en caso de que sean por cuenta del beneficiario, la empresa exportadora deberá evaluar la conveniencia de incorporar dichos costes al precio de la mercancía.

Esta fase resulta fundamental para el éxito de la operación, y el exportador debería acudir a ella teniendo muy claros sus objetivos prioritarios. En ocasiones, compradores más experimentados tratan de establecer el tipo de crédito y las cláusulas que les son más favorables, por lo que la empresa exportadora debería informarse sobre aquellas características del crédito que puedan mermar las ventajas que este instrumento le proporciona.

El resultado final dependerá del poder de negociación de las partes y del interés en cerrar la operación de compra-venta. A través del crédito documentario, el exportador está garantizando el embarque de la mercancía y envío de documentos según los términos pactados, esto es, dentro de la fecha límite de embarque, concediéndole prioridad frente a otros clientes. El importador, a cambio de ofrecer garantía de pago por medio del crédito documentario, suele exigir mejores precios o descuentos. La empresa exportadora deberá tener en cuenta que lo comercial suele estar en contradicción con lo financiero y, en ocasiones, merece la pena ofrecer mejores condiciones en la operación de compra-venta a cambio de seguridad en el cobro.

b) Recepción del aviso de crédito documentario

El comprador, en base a lo acordado en la fase de negociación, debe instruir a su banco para abrir un crédito documentario en favor de su suministrador. No es frecuente, pero en ocasiones

se puede recibir un preaviso de crédito documentario (formato de mensaje SWIFT (2) MT705). Este preaviso sirve únicamente para informar al suministrador que puede comenzar a fabricar el producto solicitado, pero en ningún caso se deben preparar documentos o embarcar antes de recibir el condicionado completo del crédito documentario.

Cuando el banco del ordenante emite un mensaje SWIFT MT700 al banco del exportador, éste lo recibe de forma inmediata y notifica la apertura del crédito documentario al beneficiario del mismo.

Una vez el exportador recibe el condicionado de la apertura del crédito de su banco, debe distinguir, en primer lugar, la información que le concierne directamente (plazos, importe, divisa, documentos requeridos, condiciones adicionales) de la mera información entre bancos, esto es, debe centrarse en la información relevante para elaborar documentos.

La empresa exportadora, antes de preparar los documentos y el embarque correspondiente, debe verificar que los términos de la apertura se corresponden con lo acordado en la negociación.

En primer lugar, debe considerar las siguientes fechas relevantes:

- Fecha límite de validez del crédito: Una vez transcurrida dicha fecha, se considera que la garantía que ofrece este instrumento ha expirado.
- Fecha límite para presentación de documentos: Todo crédito que exija la presentación de documentos de transporte establece un plazo específico a partir de la fecha de embarque dentro del cual debe efectuarse la presentación de documentos según los términos y condiciones del crédito. Si no se especifica otro plazo, se rechazan los documentos presentados 21 días después de la fecha de embarque.

(2) *Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications*: Se trata de un sistema de comunicación entre bancos que permite la emisión y recepción de mensajes autenticados, para los que no hace falta verificar la autenticidad de firmas o claves. Ofrece la posibilidad de utilizar mensajes-plantilla, en los que los bancos interconectados sólo tienen que cumplimentar los campos ya establecidos, lo que agiliza la emisión de mensajes y facilita su comprensión por parte del receptor. Los mensajes-plantilla relativos a créditos documentarios son los de la categoría 7, entre los que merece ser destacado el MT700, emisión de un crédito documentario.



- Fecha límite de embarque: Si bien normalmente se establece una fecha máxima para embarque, en ocasiones se establece un período durante el cual debe tener lugar el embarque, de manera que la mercancía no llegue ni demasiado tarde para satisfacer las necesidades del importador, ni tan pronto que pueda exceder la capacidad de su almacén.

Estas fechas se deben respetar estrictamente, pues el incumplimiento de cualquiera de ellas es motivo de reserva grave y el ordenante podría rechazar documentos y negarse a pagar al beneficiario.

En segundo lugar, el exportador debe asegurarse del lugar de embarque y de validez del crédito. Al exportador le interesa que el crédito sea disponible en su banco y que el lugar de caducidad sea su propia plaza, ya que así bastará que presente los documentos en su banco el mismo día del vencimiento. Sin embargo, si el crédito vence en las cajas del banco emisor deberá presentar la documentación con margen temporal suficiente para que sea gestionada en el banco negociador y pueda llegar al lugar de vencimiento del crédito antes de que éste expire.

En tercer lugar, el exportador debe comprobar los documentos requeridos en el condicionado del crédito. Normalmente se solicitan documentos financieros, comerciales, de transporte y de seguro, si bien a éstos se pueden añadir, en función del tipo de mercancía y de su destino, certificados de origen, de inspección, sanitarios, veterinarios o del cumplimiento de determinadas condiciones específicas. En todo caso, se deben presentar todos y cada uno de los documentos requeridos, por lo que el exportador se debe plantear si puede elaborar todos los documentos requeridos, y buscar asesoramiento ante cualquier duda que le pueda surgir. Por último, se debe prestar atención a las condiciones adicionales que puedan figurar en la carta de crédito.

En caso de no estar conforme con alguna de las cláusulas del condicionado, el exportador debe contactar con el ordenante del crédito para proceder a su modificación. Se corre el riesgo de que el ordenante no curse las instrucciones de modificación a su banco, y que el crédito se

mantenga en sus términos originales, pero en tal circunstancia, el exportador podría decidir no embarcar la mercancía y dejar expirar el crédito sin utilizar, o en caso de que éste sea transferible, trasladar su utilización a otra empresa suministradora.

c) Emisión y presentación de documentos

Una vez efectuado el embarque conforme a las condiciones del crédito, el beneficiario debe aportar el lote de documentos exigidos a su banco, donde se verificará que se entregan los requeridos y dentro de los plazos establecidos. La empresa exportadora cuenta con la posibilidad de solicitar un anticipo por el importe de los documentos presentados, lo que puede facilitar su financiación.

Si el banco negociador observase alguna discrepancia entre la documentación presentada y el condicionado del crédito, y ésta fuese subsanable, contactaría con el exportador para resolverla dentro del plazo de validez del crédito.

Al margen de incumplimientos en los plazos de embarque o de presentación, la principal causa que motiva las reservas es la deficiente preparación de los documentos. La empresa exportadora debe ser rigurosa al elaborar los documentos y reproducir el texto que deba figurar en los mismos tal cual aparece en el condicionado del crédito. En este sentido, se recomienda el manual de Molina (2002), que incluye una «lista de comprobación» muy útil para verificar de forma exhaustiva que se han cumplido todos los términos del crédito y evitar discrepancias, ya que, si bien se puede contar con la palabra del importador en cuanto a la aceptación de los documentos, a pesar de que se presenten con determinadas reservas, del importe que perciba finalmente el beneficiario se deducirá una comisión por este concepto por parte del banco emisor.

Para cualquier duda en cuanto a la preparación de los documentos puede ser de utilidad el consejo del personal del banco negociador, del transitario, o de la Cámara de Comercio.

El banco negociador se encarga del envío de documentos por *courier* al banco emisor o, si se trata de un crédito confirmado, al banco confirmador.



d) *Revisión de documentos*

El banco designado, ya sea emisor o confirmador, dispone de 7 días hábiles desde la fecha de recepción del *courier* para revisar la documentación y comunicar, si las hubiere, las discrepancias o reservas observadas con respecto al condicionado del crédito (artículo 13 de las RUU).

En caso de que los documentos sean conformes, el banco corresponsal procederá a realizar el pago a la vista o a plazo, según se estipule en el condicionado del crédito documentario. Si, por el contrario, observase alguna discrepancia, lo pondría en conocimiento del banco beneficiario para que éste informase a su cliente, quien deberá decidir si desea que le sean devueltos los documentos, o negociarlos en base a las reservas indicadas.

Si la discrepancia se debe a la no presentación o incorrecta emisión de algún documento imprescindible para la retirada de la mercancía, se suele solicitar al beneficiario que remita dicho documento conforme al crédito, supeditando el pago a la resolución de la reserva. Si la reserva no es subsanable, como es el caso de un retraso en el embarque o la presentación de documentos fuera de plazo, algunos ordenantes rechazan documentos, mientras que otros los aceptan con tal de retirar la mercancía solicitada.

El importador puede acogerse a cualquiera de las reservas señaladas y rechazar documentos para evitar así el pago. Si el ordenante rechaza documentos, éstos serán devueltos a la empresa exportadora, que recuperará la mercancía, si bien tendrá que hacerse cargo de los gastos ocasionados y asumir el posible deterioro sufrido por los bienes en su tránsito.

La empresa exportadora debe guardar especial prudencia al elaborar los documentos requeridos por el crédito y presentarlo sin discrepancias, para garantizar así el cobro de la mercancía y evitar tanto las comisiones por discrepancias como la demora en el reembolso.

e) *Cobro*

En el caso de que el ordenante acepte documentos, los retirará de su banco para poder despa-

char la mercancía. La empresa exportadora pierde la propiedad de la mercancía, pero obtiene la garantía de cobro. El beneficiario del crédito recibe el reembolso del banco emisor, a la vista de los documentos o en el plazo establecido en el condicionado del crédito.

Del importe de los documentos se deducen las comisiones del banco negociador y del confirmador, si lo hay, así como las comisiones de los bancos reembolsadores, encargados de canalizar los fondos desde el banco emisor al banco beneficiario. Se deducen asimismo la comisión por discrepancias, si las hubiere, y los intereses y gastos del anticipo, en caso de que éste haya sido concedido por el banco negociador a la presentación de los documentos.

En el caso de reembolsos en moneda extranjera, pueden generarse diferencias negativas sobre cambio que se pueden evitar con la formalización previa de un contrato de seguro de cambio. Por otra parte, algunas empresas españolas mantienen una cuenta en euros y otra en la divisa en la que sean abiertos los créditos documentarios a su favor, y deciden que los fondos sean abonados en una o en otra cuenta en función de la evolución del tipo de cambio.

Con el reembolso del importe de la negociación se cerraría el proceso, hasta la apertura de un nuevo crédito, o hasta la negociación de una nueva disposición, en el caso de que el condicionado así lo permitiese.

5. Beneficios del crédito documentario para la empresa exportadora

Al evaluar la conveniencia de la utilización del crédito documentario como medio de pago, la empresa se suele centrar en el aspecto económico-financiero. Sin embargo, existen asimismo beneficios de tipo comercial y en cuanto a la posición de la empresa en el mercado qué medios de pago alternativos no pueden proporcionar.

5.1. *Beneficios económico-financieros*

La principal ventaja del crédito documentario para la empresa exportadora es la seguridad en el cobro. El banco del comprador se encargará de



investigar la solvencia del importador antes de abrir un crédito documentario en su nombre. La empresa exportadora se evita así, por una parte, solicitar informes sobre su contraparte y, por otra, operaciones fraudulentas en las que la mercancía es enviada y los fondos nunca llegan. El exportador no enviará la mercancía hasta que no reciba la apertura del crédito, y no cederá la propiedad de la mercancía hasta que se asegure el cobro. Por medio del crédito documentario, el banco de la empresa compradora está garantizando el buen fin de la operación, siempre que se presenten los documentos solicitados y conforme a las condiciones establecidas en el crédito.

Aun en el caso de que los documentos sean rechazados por el ordenante por existir discrepancias, el exportador mantiene la propiedad de la mercancía, si bien los gastos ocasionados por el transporte correrán por su cuenta y los bienes, especialmente si se trata de perecederos, podrían haber sufrido un importante deterioro que impida su posterior venta a otros clientes.

Sin embargo, la seguridad en el cobro será mayor o menor en función del contenido del condicionado del crédito y del uso que se haga del mismo. Así, en un crédito documentario no confirmado, la empresa que empieza a exportar obtiene garantía de cobro de un banco del que posiblemente no tenga referencias y ubicado en un país en el que está comenzando a establecer relaciones comerciales, y cuyo entorno económico y político le puede ser desconocido. Para mayor seguridad en el cobro sería aconsejable en este caso un crédito documentario confirmado. Por otra parte, es conveniente insistir en que el beneficiario tiene garantía en el cobro siempre que presente documentos conforme al condicionado del crédito. Un crédito documentario no garantiza el cobro a un beneficiario que, por ejemplo, incumpla los plazos establecidos o no presente determinado documento para ahorrarse los costes de su emisión.

El crédito documentario, por otra parte, facilita la planificación financiera de la empresa. El beneficiario del crédito se asegura obtener el pago en la fecha fijada y no mantenerse a la discrecionalidad del importador. La empresa exportadora tiene, además, la posibilidad de solicitar pre-

financiación en condiciones favorables en cuanto a comisiones y tipos de interés.

Por último, el beneficiario de un crédito documentario puede usar el crédito abierto a su favor como garantía para emitir un crédito documentario de importación a favor de sus proveedores extranjeros (crédito *back to back*), sin que esta operación aumente su posición de riesgo y permitiéndole acceder a suministros en mejores condiciones que las ofrecidas en el mercado nacional.

5.2. Beneficios comerciales y en términos de posición competitiva

La estrategia de internacionalización puede ofrecer a la empresa considerables ventajas. En primer lugar, las ventas en mercados extranjeros pueden ser una vía de crecimiento de la empresa, permitiéndole alcanzar un tamaño adecuado para producir de forma eficiente y aprovechar economías de escala. En segundo lugar, al vender en varios mercados, la empresa puede diversificar riesgos, reducir la estacionalidad de sus ventas y hacer frente a posibles crisis en mercados locales. Por último, debido a las diferentes fases del ciclo de vida en las que se puede encontrar un mismo producto en distintos mercados, la internacionalización puede ser una interesante vía de salida de la producción que ya no se puede vender en el mercado nacional.

No sólo es importante dar el paso hacia otros mercados, sino también tomar esta decisión antes que los competidores. Existe amplia evidencia empírica sobre las ganancias en términos de cuota de mercado y de beneficios a largo plazo para las primeras empresas del sector que se deciden a entrar en un nuevo mercado. Dichos beneficios para las empresas pioneras se han denominado en la literatura «ventajas de mover primero» (*first mover advantages*).

La internacionalización, sin embargo, suele implicar un riesgo inherente a las diferencias entre el mercado nacional y los mercados internacionales objetivo. Con el crédito documentario, la empresa puede aumentar su mercado potencial con seguridad en el cobro. Se evita solicitar informes para investigar la solvencia de sus potenciales clientes, ya que el banco emisor se encargará



de ello antes de asumir el riesgo de garantizar el buen fin de la operación por medio de la apertura de un crédito documentario. El exportador puede contactar con posibles clientes obtenidos a través de listados de la Cámara de Comercio, o puede recibir pedidos en ferias internacionales o vía internet de potenciales clientes de los que no disponga de referencias. Si desea iniciar relaciones comerciales con un nuevo cliente, con independencia de su procedencia, simplemente debe esperar a recibir el condicionado del crédito a través de su banco para tener garantía de que el pedido es en firme y que cobrará siempre que presente documentos conforme a lo dispuesto.

Por tanto, el crédito documentario puede permitir a la empresa ganar cuota frente a los competidores, tanto actuales como potenciales. Sin embargo, si la empresa opta por establecer vínculos de cooperación con sus competidores, puede ceder total o parcialmente aquellos créditos transferibles recibidos en su favor de los que no desee o no pueda disponer. El exportador puede así ayudar a su competidor a acceder a nuevos mercados a cambio de contraprestaciones en el mercado nacional o en países con los que la empresa aún no ha operado.

Por otra parte, el beneficiario de un crédito documentario puede usar el crédito abierto a su favor como garantía para emitir un crédito documentario de importación a favor de sus suministradores (crédito *back to back*). Al ofrecer garantía de pago, mejora el poder de negociación de la empresa exportadora frente a sus proveedores, pudiendo obtener mejores precios, al tiempo que se asegura la puntual llegada y la calidad de la mercancía.

Con la recepción de un crédito documentario de exportación, mejora la credibilidad de la empresa exportadora frente a su banco, que puede comprobar que la empresa tiene una intención seria de abrirse a nuevos mercados. Las expectativas de crecimiento de la empresa mejoran y, con ello, aumenta el poder de negociación de la empresa exportadora frente a su banco.

Por último, la utilización de un crédito documentario implica un esfuerzo importante en formación para la empresa que comienza a exportar. Se requiere investigar sobre las características de

este medio de pago que pueden resultar más beneficiosas para el exportador y sobre la forma adecuada de elaborar los documentos requeridos en el condicionado del crédito. La experiencia adquirida en los primeros créditos puede ser de gran utilidad en operaciones posteriores, al mejorar los conocimientos y la capacidad de negociación de la empresa exportadora frente a sus potenciales clientes.

En resumen, por medio de la recepción de un crédito documentario, la empresa exportadora aumenta su cuota de mercado y su poder de negociación frente a proveedores, bancos y clientes y, con ello, mejora sustancialmente su posición competitiva.

Frente a las ventajas de tipo económico-financiero expuestas en el punto 5.1, los beneficios de tipo comercial y en términos de posición competitiva de la empresa en el mercado tienen un carácter estratégico y repercuten sobre los resultados a largo plazo de la empresa y, en definitiva, sobre su continuidad en el mercado.

6. Potenciales riesgos del crédito documentario

El inconveniente fundamental del crédito documentario es el coste superior de este instrumento frente a otros medios de pago como el cheque, la transferencia o la remesa en gestión de cobro. El beneficiario suele ver reducido el importe que finalmente percibe en la cuantía de las comisiones que los bancos que han intervenido en la operación deducen de los fondos. El exportador puede tratar de negociar las condiciones aplicadas por su banco para este tipo de instrumento y para otros productos financieros, ya que al recibir un crédito documentario a su favor, el banco tiene noticia del firme propósito de su cliente de iniciar la internacionalización de su actividad, y a este primer crédito documentario podría seguir otros créditos así como una mayor demanda de instrumentos financieros relacionados. Las comisiones que apliquen otros bancos intermediarios son a priori desconocidas e inevitables, salvo por lo que respecta a la comisión de discrepancias, que se puede eliminar si se elaboran documentos exactamente conforme al crédito,



y las comisiones de reembolso, que se pueden reducir si el crédito es abierto en la divisa del país exportador.

El mayor coste de este instrumento afecta al emisor del crédito incluso en mayor medida que al beneficiario, dado que es el ordenante quien suele soportar la comisión de apertura y de las sucesivas modificaciones del crédito, si las hubiere y siempre que el condicionado del crédito no indique lo contrario. Dado que la iniciativa de abrir un crédito documentario debe partir del importador o comprador de las mercancías, a la hora de negociar, la empresa exportadora debería resaltar las ventajas de este instrumento para el importador, de cara a convencerle de la conveniencia de utilizar el crédito documentario como medio de pago de la operación. El ordenante del crédito debe asumir comisiones cuantiosas por la apertura del crédito a favor de su suministrador, pero se asegura el cumplimiento de los plazos acordados y la recepción de los documentos requeridos para retirar la mercancía y para garantizar la calidad de la misma.

Por otra parte, el crédito documentario es el medio de pago más complejo. Presenta un grado de dificultad operativa importante, en especial para la empresa poco experimentada en comercio internacional, ya que debe ser totalmente rigurosa al elaborar documentos que, en algunos casos, nunca había precisado para las operaciones nacionales. A la propia complejidad de este instrumento se añade el hecho de que el condicionado del crédito se suele remitir en inglés, por lo que se precisará contar con personal familiarizado con este idioma. El beneficiario debe ser muy prudente al preparar la documentación requerida y buscar el consejo de expertos transitarios, del banco negociador, de la cámara de comercio, o del consulado del país importador. La consulta de manuales dedicados a este tipo de instrumento, como Hernández (2000), Serantes (2000) y Molina (2002), puede resultar asimismo de gran utilidad. Para la empresa que inicia su internacionalización, la utilización de un crédito documentario abierto en su favor implica un esfuerzo importante en formación, en cuanto a las características de este medio de pago y los documentos habituales en comercio exterior. Sin embargo, el condiciona-

do del crédito documentario suele presentar una descripción clara de los requisitos que deben cumplir los documentos y sirve al exportador como guía, de manera que la experiencia adquirida resultará de gran utilidad en operaciones posteriores.

Cabe insistir en que las ventajas del crédito documentario para el exportador no se limitan a las puramente económicas, y superan con creces a los inconvenientes que plantea este instrumento. Aun en el caso de que la empresa considere que los riesgos que debe asumir son excesivos, se recuerda que el crédito documentario nunca compromete al beneficiario. La empresa exportadora tiene la opción de utilizar el crédito, con garantía de cobro siempre que los documentos sean conformes, o simplemente dejarlo expirar sin ser utilizado (o transferirlo si es transferible), en el caso de que finalmente no pueda o no le interese hacer frente al pedido.

7. Conclusiones

El crédito documentario es un compromiso condicional de pago que asume el banco del importador a favor del exportador, en virtud de las instrucciones recibidas de su cliente. En función del tipo de crédito documentario que sea abierto a favor del exportador, éste puede evitar determinados inconvenientes o garantizar el aprovechamiento de ciertas ventajas de este instrumento, por lo que resulta fundamental la negociación de los términos del crédito entre comprador y vendedor. Así, un crédito documentario confirmado otorga al beneficiario total seguridad en el cobro, mientras que un crédito rotativo le permite ahorrar comisiones. Una vez recibe el condicionado del crédito, la empresa exportadora debe revisarlo detenidamente y ajustarse estrictamente a los términos del mismo en cuanto a plazos y presentación de documentos para poder garantizar el reembolso de la operación.

El crédito documentario es considerado como el medio de pago más seguro. La empresa exportadora cobrará en el momento acordado, siempre que presente documentos conformes. Esta garantía de cobro le permite obtener financiación en condiciones favorables, mejorar las comisiones



aplicadas por su banco en otros productos financieros e incluso abrir un crédito documentario a favor de un proveedor.

Al margen de las ventajas económicas, el crédito documentario ofrece al exportador, desde el punto de vista comercial, la posibilidad de ampliar su mercado y captar nuevos clientes sin asumir riesgos. Desde un enfoque estratégico, el crédito documentario mejora la credibilidad de su plan de crecimiento y aumenta el poder de negociación de la empresa exportadora frente a bancos, frente a sus proveedores y, a partir de la experiencia adquirida, frente a sus clientes.

Sin embargo, el crédito documentario obliga a asumir importantes costes en concepto de comisiones y gastos de emisión de documentos, y presenta un elevado grado de complejidad para las empresas con escasa experiencia en el mercado internacional, que podrían ser, precisamente, las más beneficiadas con su uso.

Si bien el crédito documentario resulta caro en relación con otros medios de pago, también ofrece ventajas que éstos no proporcionan. El crédito documentario ofrece a la empresa exportadora la posibilidad de ampliar su mercado sin asumir

riesgos, y le permite mejorar su posición competitiva, por lo que resulta muy aconsejable para la empresa que se plantee iniciar su expansión internacional.

Bibliografía

1. CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL (1993): «Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios», *publicación CCI*, número 500.
2. CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL (1999): «Prácticas Bancarias Internacionales y fraudes en el sector bancario», *Seminario de la CCI*, Madrid (30 de septiembre-1 de octubre).
3. CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL (2003): «Práctica bancaria internacional estándar (ISBP) relativa al examen de documentos al amparo de créditos documentarios», *publicación CCI*, número 645.
4. HERNANDEZ MUÑOZ, Lázaro (2000): «El crédito documentario», *ICEX*, 2ª edición.
5. MOLINA MARTINEZ, Luis (2002): «El crédito documentario y sus documentos», FC Editorial.
6. SERANTES SANCHEZ, Pedro (2000): «El crédito documentario como instrumento financiero de la exportación», *ICEX*.
7. SORIANO HERNANDEZ, José Francisco (2001): «El crédito documentario en el comercio internacional», *Boletín Económico de ICE*, número 2693.

